

L'arma della qualità per l'olivicoltura materana

Oliveti promiscui e piante secolari con una gestione rinnovata e attenta alla qualità più che alla riduzione dei costi sono gli ingredienti del successo degli oli dell'Azienda Marvulli

di Letizia Tozzini

Sulle colline aspre della murgia materana, una terra di sassi, **Giovanni Marvulli** ha intrapreso nel 2006 un progetto di rinnovo della produzione e riforma di olivi secolari dell'azienda agricola ereditata dal padre. Lo ha fatto scommettendo su una produzione di alta qualità e sulla valorizzazione delle piante secolari di una cultivar locale. Il proprietario ci presenta la sua azienda e la sua esperienza nella produzione di un olio che ha ricevuto numerosi riconoscimenti in concorsi nazionali ed internazionali.

Come è configurata l'azienda?

«La mia azienda è composta da due masserie: una di 21 ettari circa, tutta investita a seminativi, situata a 11 km di Matera; la seconda si estende per 72 ettari e si trova proprio ai confini della città di Matera. In quest'ultima si trovano gli oliveti, che si alternano e sono spesso consociati a seminativi e pascoli. Oltre all'olio,



▲ Giovanni Marvulli.

i prodotti di punta del marchio aziendale sono la pasta di farro e quella di grano della varietà Senatore Cappelli».

Quanta superficie è dedicata agli olivi e come viene gestita?

«È difficile quantificare la superficie olivicola, perché si tratta di oliveti promiscui e di appezzamenti con densità molto irregolari e variabili: ci sono appezzamenti dove ci sono 90 piante ad ettaro, con alberi talvolta isolati. Si tratta, infatti, di oliveti non riconducibili ad un sesto di impianto preciso o disposti in filari; gli alberi, tutti secolari, si presentano sparsi sull'intera superficie. Il dato estratto da rilievi satellitari effettuati da Agea è di 2700 piante, su una superficie nominale di 40 ha di oli-

veto. Di questi, sono circa 1000 gli olivi che si trovano nelle zone più accessibili e che effettivamente curo e raccolgo, con una produzione annua, in media, di 250 quintali di olive, per circa 35 q di olio.

Ovviamente la gestione di tutte le operazioni, specialmente quando si va a coprire quelle aree dove le piante sono distanti anche decine di metri, è molto complicata: basti pensare, ad esempio, all'organizzazione dei cantieri di raccolta, con lo spostamento delle reti e dell'attrezzatura. Ci sono molti tempi morti, ed in effetti gli operai non riescono mai a raccogliere più di 1,5-2 quintali di olive al giorno. Ma la disposizione rada delle piante porta anche alcuni vantaggi: gli alberi sono molto distanti fra loro e non si crea né la competizione tra

piante attigue, né si creano condizioni favorevoli allo sviluppo di problemi rilevanti di carattere fitosanitario».

Come ha iniziato a occuparsi di olivicoltura e quali sono state le sue scelte cruciali sulla gestione aziendale?

«Il mio lavoro si fonda su quello che ha costruito mio padre Vincenzo Marvulli; un professore di matematica, di Altamura, che nel 1960 decide di investire la dote matrimoniale, allora ancora esisteva, nell'acquisto di questi terreni aspri, molto rocciosi, della murgia ai confini con Matera. Fare agricoltura su questi terreni difficili apparve ai più come una scelta azzardata. Ma con il passare del tempo mio padre ha dimostrato che l'azienda poteva sostenersi, in quei tempi attraverso la vendita delle olive e dell'olio sfuso.

Purtroppo, però l'agricoltura come la faceva mio padre è finita. Già negli ultimi anni prima della sua scomparsa, i bilanci economici cominciavano a non quadrare, e le spese superavano le entrate.

Il mio contributo all'azienda, e i cambiamenti che ho improntato di conseguenza, sono frutto della consapevolezza che di quella gestione della campagna non si potesse più vivere e che la vendita della materia prima doveva essere sostituita con la vendita di un prodotto finito, raggiungendo direttamente il consumatore».

Come ha ridato vita all'azienda?

«Quando presi in mano la gestione dell'azienda, da subito compresi che la situazione economica era disastrosa. Ho voluto imparare di più sul mondo dell'olio e l'ho fatto frequentando diversi corsi di olivicoltura e di assaggio, in particolare devo molto agli insegnamenti di Barbara Alfei, e a testi fondamentali che ho utilizzato come "faro" nel mio percorso, come "Olivicoltura di qualità". Mentre cominciavo a inserire alcuni miglioramenti in azienda, ho iniziato ad accarezzare l'idea di imbottigliare l'olio. Nel 2009 ho pareggiato le spese e tentato un primo imbottigliamento, seppure all'epoca con un frantoio diverso da quello odierno; mi convinse il risultato, in termini di qualità, e con quella prima produzione ottenni la gran menzione al Sol d'Oro di Verona. Da lì in poi sono stati numerosi i riconoscimenti ottenuti grazie all'investimento sulla qualità; lo scorso anno il mio olio ha



vinto il premio Best of Italy del concorso Joop (Japan Olive oil prize); all'Evo-o-Iooc (EVO International Olive Oil Contest) è stato decretato come miglior olio biologico del mondo. Per tre volte sono entrato nella Best 20 della Flos Olei come miglior rapporto qualità-prezzo.

La mia scelta, quindi, è stata di lavorare sulla qualità delle olive e dell'olio. Non posso mettermi a confronto con altre aziende sulla quantità: il mio oliveto è, da quel punto di vista, antieconomico. L'unica arma che ho per riuscire a sopravvivere economicamente è fare una produzione con un valore aggiunto sensoriale; sui costi di produzione, per quello che mi ha dato la natura, sarei perdente».

Come gestisce la lavorazione delle olive?

«Dal 2013 mi sono completamente affidato alle mani preziose di Salvatore Stalione, dell'azienda Le Tre Colonne. Mentre su tutto quello che sta a monte della produzione e, soprattutto, sui tempi della raccolta, decido io, sulle scelte operative in frantoio mi fido totalmente alla sua esperienza. Una fiducia ripagata dal prodotto finale, un olio dal profumo eccezionale, e dai risultati che sono riuscito ottenere anche grazie alla sapienza del frantoiano».

Dal punto di vista agronomico, ad esempio sulla gestione del suolo, l'irri-

gazione, la potatura, quali sono state le sue scelte?

«Gli appezzamenti olivetati sono tutti inerbiti. Lavoro molto con sfalci e trinciature per tenere sotto controllo l'inerbimento spontaneo; anche i residui di potatura sono trinciati e lasciati sul suolo. Nelle zone non seminabili, il prato spontaneo e gli arbusti che circondano le piante diventano anche una risorsa per l'olivo e per l'olio; penso che anche la qualità dell'olio ne tragga beneficio e assuma alcuni aromi tipici di alcune erbe che si ritrovano sotto gli olivi.

Gli oliveti sono tutti in asciutto. Talora, anche per l'effetto dei cambiamenti climatici, l'irrigazione sarebbe sicuramente utile, ma in questo caso, oltre al limite sulla progettazione di un impianto irriguo posto dalla disposizione degli oliveti, il primo fattore limitante è l'assenza di acqua. Infatti, non avrei bacini idrici vicini alla masseria da cui eventualmente attingere.

L'intervento più importante che ho applicato sulla gestione dell'oliveto è stato quello della potatura di riforma. Quattro anni fa ho fatto una riforma a tappeto degli alberi, adottando la potatura a vaso policonico. L'anno della potatura sono riuscito, nonostante i tagli radicali sulle chiome, a ottenere una buona produzione. Comunque, il raggiungimento di un nuovo equilibrio vegeto produttivo è stato molto rapido».



C'è stata poi la scelta del biologico.

«La gestione è biologica da sempre, ma formalmente abbiamo aderito al sistema di certificazione nel 2005. La certificazione ha portato un primo vantaggio economico

dato dai premi per la produzione olivicola biologica, che finora, in Basilicata, sono stati interessanti e hanno consentito di recuperare una parte dei costi di produzione.

La scelta di operare in biologico, poi, è dettata dall'opportunità delle condizioni climatiche favorevoli, ma soprattutto dalla convinzione che si possa fare agricoltura assecondando la natura. Per questo motivo, anche sotto la gestione di mio padre, non abbiamo mai adoperato fitofarmaci di sintesi e non faccio concimazioni dirette all'oliveto. Per i seminativi utilizzo concimi organici per mantenere la fertilità del suolo; questo, in piccola parte, beneficia anche gli alberi coltivati in promiscuo.

Per il controllo della mosca mi limito all'utilizzo del caolino, come mezzo coadiuvante preventivo, ma soprattutto lavoro sulla scelta dell'epoca di raccolta. Ad esempio, l'anno scorso, quando le temperature elevate in primavera hanno ridotto la fioritura, nessuno si sarebbe aspettato la mosca, che invece si presentava a fine settembre. In quel caso la mia scelta è stata di anticipare molto la raccolta, iniziando il 3 ottobre e concludendo in una decina di giorni: temevo un olio forte e squilibrato e invece è venuto fuori con mia sorpresa un ottimo olio. Ho perso in resa, ma ne ho guadagnato sugli effetti che l'attacco tardivo della mosca poteva causare.

Come accennavo, la disposizione delle piante porta tra i vantaggi una ridotta competizione tra le chiome e con la potatura evito che si creino microclimatiche favorevoli allo sviluppo di avversità fungine,

tanto che non ho mai ritenuto necessari neanche i trattamenti con rame.

Le caratteristiche di resistenza della varietà, perfettamente adattata al territorio, sono certamente favorevoli a una gestione con input ridotti, e, infine, la presenza di macchia mista agli oliveti e alle colture erbacee crea un ambiente diversificato, meno incline, rispetto agli appezzamenti intensivi e monoculturali, allo sviluppo di avversità gravi».

Qual è la varietà di olivo prevalente?

«La varietà è l'Ogliarola del Bradano: si tratta di una varietà "ombrello", perché sotto questo nome si raccolgono molte varietà locali come la Ghiannara, la Pizzuta e la Tarantina. Dimostra, in questo contesto territoriale, una buona resistenza a molte avversità, ma anche una buona produzione non alternante. L'olio, che vendo con l'etichetta "Cenzino" è caratterizzato da un fruttato medio-intenso, un buon equilibrio tra l'amaro e il piccante, una spiccata persistenza; gli aromi prevalenti sono quelli di mandorla verde, carciofo ed erbe aromatiche».

Come gestisce la raccolta?

«I miei olivi sono quasi tutti secolari: sono alberi grandi di difficile meccanizzazione. Ho provato, in passato, a utilizzare vibro-scuotitori del tronco, ma è stato impossibile: le vibrazioni difficilmente si trasmettono alle estremità dei rami per piante così grandi. Capisco le potenzialità e la possibilità di velocizzare molto la rac-



▲ L'olio extravergine "Cenzino", "Best of Italy" al concorso Japan Olive Oil Prize 2022.



colta, ma è una modalità che non si adatta alle mie piante. Con le squadre di raccolta, pertanto, cerchiamo di fare il possibile raccogliendo con gli abbacchiatori elettrici».

Si tratta di manodopera avventizia?

«Sì, la manodopera, a parte alcuni operai che sono rimasti dalla gestione di mio padre, è avventizia. Su questo vorrei dare una buona notizia che riguarda il mio territorio: nell'area di Matera, in un momento in cui sembra sempre più difficile trovare operai specializzati e manca il ricambio generazionale, negli ultimi due anni mi sono trovato a lavorare, con successo, con la cooperativa "Oliveti ritrovati": sono giovani appassionati e volenterosi che hanno imparato la potatura e la raccolta e propongono servizi per le aziende del luogo».

Quali sono i canali di vendita in cui indirizza la produzione aziendale?

«Fra i clienti c'è una piccola quota di rivenditori specializzati in materia di olio, ma più della metà delle mie bottiglie arrivano a privati e gruppi di acquisto solidale (gas): io vendo a 14 gas, dell'Italia settentrionale e dell'estero. Avere a che fare con questi gruppi di acquisto è particolarmente soddisfacente per me, perché si tratta, in genere, di consumatori molto consapevoli sulla qualità dell'olio e molto interessati al contesto produttivo e alle modalità di produzione. Chiedono, ad esempio, le specifiche della certificazione biologica, le analisi chimiche e i risultati del panel test, vogliono rendersi conto del prodotto

che acquistano, chiedono anche di visitare l'azienda».

Pensa di investire in nuovi impianti o nella chiusura del processo produttivo con l'adozione di un frantoio aziendale?

«Investire in un nuovo impianto vorrebbe dire osservarne i frutti tra un decennio; per aumentare la produzione per me è più semplice riuscire a recuperare i vecchi alberi. Mi sforzo ogni anno per andare a recuperare e valorizzare quello che ho già in azienda, guadagnando qualche albero ai confini dei terreni lavorati e riportandolo in produzione.

Il mio cruccio più grosso è che in azienda sono da solo; riesco, ma con molte difficoltà a gestire tutto il lavoro aziendale, compresa la parte amministrativa e commerciale, che riguarda sia l'olio sia la vendita della pasta, e che, purtroppo, prende una gran parte del tempo che spendo in azienda. Sono anche dipendente pubblico-part-time, pertanto non posso pensare di aumentare il carico di lavoro in azienda».

Matera è diventata negli ultimi anni una meta turistica importante. Trova in questo fenomeno un'opportunità? E in generale qual è il legame con il territorio?

«Per la mia azienda la vicinanza con la città è sicuramente un'attrazione per consolidare i miei clienti che, possono venire a visitare l'azienda e ne approfittano anche per visitare la città. In azienda non ho strutture specifiche per l'accoglienza; a coloro che sono passati a vedere dove viene pro-

dotto l'olio che acquistano, clienti e importatori, una volta anche una delegazione di Slow Food, non posso che mostrare i miei oliveti e raccontare come nasce il prodotto.

Per quanto riguarda il rapporto con il territorio, dal punto di vista commerciale su Matera lavoro molto poco, in parte anche perché il commercio diretto dell'olio a livello locale è basato tradizionalmente sull'acquisto da conoscenti o familiari».

Come vede l'olivicoltura della sua regione, nel presente e in prospettiva?

«La Basilicata produce l'1,5 % dell'olio italiano, pertanto è, quantitativamente poco significativa. Ma negli ultimi ci sono stati notevoli passi in avanti. Un aneddoto: nel 2013, per la guida del Gambero Rosso dedicata all'extravergine la Basilicata era ancora accoppiata con la Campania, ma solo tre anni dopo, nel 2016, la stessa guida assegnò alla regione il riconoscimento per la "Migliore performance territoriale". E finalmente oggi la Basilicata ha un suo spazio autonomo sulla guida! Oggi ci sono almeno 7-8 aziende che lavorano sulla qualità e che cominciano a ottenere risultati e riconoscimenti economici e nei concorsi e nelle guide più prestigiose. E, devo dire, anche la Regione sta facendo la sua parte e si è adoperata per contribuire alla valorizzazione di queste aziende e delle loro produzioni. Con il premio regionale *Olivarum*, ad esempio, seleziona le aziende e organizza la partecipazione con stand regionali a fiere importanti come Sol d'Oro e Olio Capitale».